

Uma *solução* para conflitos

A negociação é o meio mais eficaz para solucionar conflitos de forma adequada e permanente, ou seja, é um instrumento para resolver conflitos de forma “colaborativa”. Entretanto, para que e por que nós negociamos? Será que é mesmo necessário negociar? Às vezes somos tentados a evitar a negociação, porque qualquer pessoa, inclusive nós mesmos, pode alcançar seus objetivos de várias outras formas, sem qualquer necessidade de negociar. Por exemplo, é possível tirar vantagem da ingenuidade do outro, ou usar a força física, ou usar o poder do dinheiro, ou talvez fazer ameaças veladas à integridade moral ou física da outra pessoa. Assim, para que devemos investir na negociação, se podemos obter os mesmos resultados sem ela?

De fato, é possível até que consigamos obter os melhores resultados utilizando esses meios, mas isso representará uma vitória apenas temporária. É muito simples constatar essa afirmação, já que o outro lado somente se submeterá e aceitará as condições oferecidas a ele enquanto estiver fragilizado e sem poder. Mas a essência do conflito não terá sido resolvida, e o outro lado continuará a conspirar não só contra essa situação que lhe foi imposta, mas também contra a vida dos envolvidos (inclusive contra você), possivelmente para sempre e, no momento que tiver condições (ou seja, houver a inversão do poder), ele se revoltará e não cumprirá sua parte no acordo.

Uma imagem que pode representar esse comportamento é a situação de qualquer um de nós, quando estivermos dirigindo um automóvel na estrada em velocidade superior à permitida pelas leis de trânsito naquele local. Nós mesmos, ao nos aproximarmos de um posto da polícia rodoviária, ou mesmo de uma instalação de radar fixo, diminuiremos a velocidade para depois, então, ultrapassados esses momentos de “coação” exercidos pelo poder dos sistemas de policiamento, voltarmos a dirigir na velocidade anterior. Qual é a constatação? Na mira da lei e intimidados pela força do poder legítimo da polícia ou da multa do radar, nos submetemos às regras. Fora desse controle, é possível que nos revoltemos e tentemos transgredir a lei. Por isso, um acordo negociado representa a alternativa mais adequada para se construir uma relação duradoura entre as partes, porque, através da negociação, elas, além de terem livre arbítrio para escolher sem qualquer pressão externa, somente decidem quando têm plena consciência de que estão sendo beneficiadas nesse processo. E, assim, ficam comprometidas com o futuro e com o sucesso na implementação desse acordo negociado. ■



Carlos Pessoa

Professor e especialista em
Negociação e Gestão Estratégica
www.carlospessoa.com.br